ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA
VOL. XXIII, 28 SECTIO H 1989

Katedra Ekonomii Politycznej
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Piotr KARPUŚ, Marian STEFAŃSKI, Andrzej ŻUK,

Uwarunkowania i strategie działania przedsiębiorstw drobnej wytwórczości

Условия и стратегия деятельности мелкотоварных предприятий

The Conditions and Strategies of the Activity of Enterprises of Small Industry

Dla realizacji drugiego etapu reformy ważną kwestią jest poznanie zachowań przedsiębiorstw w tym i przemysłu drobnego. Jednostki gospodarcze realizują wybrane przez siebie strategie działania, zmierzające do realizacji ich rzeczywistego celu przy zastosowaniu dostępnych środków i uwzględnieniu otoczenia. Otoczenie przedsiębiorstwa kształtowane jest z jednej strony przez system kierowania z drugiej zaś przez rynek. Wpływ uwarunkowań rynkowych i systemowych na zachowanie przedsiębiorstw zostanie przedstawiony na podstawie wyników badań przeprowadzonych w 27 jednostkach przemysłu drobnego woj. lubelskiego w roku 1987.

W latach 1982—1986 produkcja sprzedana wzrosła o 129,4%, przy czym najszybciej rosła w przemyśle spożywczym (o 164, 3%), przemyśle chemicznym (o 141,1%) i lekkim (o 131,0%). Osiągnięto zatem średnio roczne tempo wzrostu odpowiednio 23,1%, 27,5%, 24,6% i 23,3%. W ostatnich dwóch latach tempo wzrostu produkcji było nieco niższe i wynosiło dla całej badanej populacji 20,4% w 1985 r. i 18,0% w 1986 r. Udział eksportu w produkcji sprzedanej wynosił w 1982 r. 7,7%, spadał do 6,4% w 1984, a następnie wzrastał i osiągnął w 1986 r. 8,4%. Zainteresowanie eksportem badanych przedsiębiorstw wynikało z uruchomienia ulg w podatku dochodowym i ulg w podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń z tytułu eksportu, a także wzrostu kursu rubla transferowego i do-

lara. W roku 1986 badane przedsiębiorstwa ze swojej produkcji przeznaczyły 52,9% na rynek, 8,4% na eksport oraz 34,7% na dostawy zaopatrzeniowe i kooperacyjne.

Rozmiary wygospodarowania zysku wzrastały średnio rocznie w latach 1982—86 o 17,4% (akumulacji o 18,7%). Udział zysku w produkcji sprzedanej spadł z 13,9% w 1982 r. do 9,9% w 1985 r., a w roku 1986 wzrósł o 1,6 puknta (do 11,5%). W roku 1986 zysk w badanych przedsiębiorstwach wzrósł o 36,7% (akumulacja o 28,6%), przy czym wskaźnik ten był szczególnie wysoki w przemyśle spożywczym (66,2%) i elektromaszynowym (63,3%). Wahania tempa wzrostu zysku i akumulacji w dużym stopniu wynikają z prowadzonej polityki cenowej i kształtowania kursu walut. Po okresie znacznej swobody w kształtowaniu cen umownych, jakie posiadały badane jednostki drobnej wywtórczości w roku 1982 i 1983. Do końca 1983 r. wprowadzono istotne ograniczenia w stanowieniu cen umownych. Wyrażało się to zamrożeniem cen, wprowadzeniem metody kosztowej, ograniczonym zakresem rekompensowania w cenie wzrostu cen czynników wytwórczych itp. Efektem tych zmian było znaczne obniżenie udziału zysku i akumulacji w produkcji. Zysk i akumulacja wzrastały w niższym tempie niż stopa inflacji. Powtórna liberalizacja stanowienia cen umownych przez jednostki drobnej wytwórczości (Uchwała Rady Państwa i Rady Ministrów z dnia 19 maja 1986 r. w sprawie rozwoju uspołecznionych jednostek drobnej wywtórczości, par. 10) stworzyła możliwości wygospodarowania większego zysku, co miało miejsce w praktyce.

Wzrost zysku w 1986 r. wynikał nie tylko z możliwości ustalenia cen umownych na poziomie gwarantującym „godziwy" zysk, ale i z wprowadzanych rozwiązań sprzyjających proeksportowemu nastawieniu jednostek drobnej wytwórczości (rozszerzenie ulg eksportowych, wzrostu kursu rubla o 30,7% i dolara o 41,5% a więc znacznie wyższy od strony inflacji). Ciekawym zjawiskiem jest dostrzegalny związek między zmianą udziału zysku i eksportu ogółem w wartości produkcji sprzedanej, jaki miał miejsce w roku 1986. W całej populacji przedsiębiorstw udział zysku wzrósł o 1,6 punkta a eksportu o 1,7 punkta. W przemyśle lekkim odpowiednio o 1,0 punkta i o 2,8 punkta a w przemyśle maszynowym o 3,7 i 3,8 punkta. Można więc sądzić, że poprawa rentowności badanych przedsiębiorstw wynikała z działań podjemowanych przez jednostki drobnej wytwórczości, jakie stworzyły im nowe rozwiązania prawne systemu ekonomiczno-finansowego.

W latach 1982—1986 tylko w 8 jednostkach zatrudnienie utrzymało się na dotychczasowym poziomie lub nieznacznie wzrosło. W efekcie zatrudnienie ogółem całej grupy spadało o 0,8% rocznie. Zatrudnienie bezpośrednio produkcyjne wzrosło w 14 badanych przedsiębiorstwach. Świad-

czy to o procesie dostosowawczym badanych jednostek drobnej wywtórczości do ograniczonej podaży siły roboczej.

Przeciętna płaca w badanej grupie przedsiębiorstw rosła w tempie 20,0% i była niższa od stopy wzrostu wydajności o 4,4 puknta. Sytuacja uległa zmianie w roku 1986, gdy średnia płaca wzrosła o 19,8% a wydajność pracy średnio o 18,3%. Przewaga tempa wzrostu płac nad wydajnością nie dotyczyła wśród badanych jednostek grupy przedsiębiorstw przemysłu drzewnego i chemicznego. W skali całego przemysłu uspołecznionego w Polsce przeciętne wynagrodzenie miesięczne rosło średnio rocznie o 20,3% w latach 1982—1986 a więc było również niższe od stopy wzrostu wydajności pracy mierzonej wartością produkcji sprzedanej w cenach bieżących (o 1,2 punkta).

Istotnym obciążeniem dla przedsiębiorstwa jest podatek dochodowy, którego udział w zysku kształtował się na poziomie od 49,2% w 1982 r. do 55,0% w 1986 r. Udział podatku obniżył się w 1983 r. i wzrósł po zastosowaniu liniowej formuły naliczenia podatku. Kwota podatku wzrosła o 112,1% a więc bardziej niż masa wygospodarowanego zysku (o 89,8%).

CELE DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA A POZIOM SAMODZIELNOŚCI

Dla ustalenia rzeczywistych celów działalności przedsiębiorstw zebrano opinię kadry kierowniczej o istotnych i mało istotnych obszarach ich działalności. Do grupy istotnych celów działalności gospodarczej jednostek drobnej wytwórczości zalicza się (por. tab. 1): zadowolenie pracowników (ten cel wymienia 78% badanych przedsiębiorstw), zwiększenie zysku (59%), wysoka jakość produkcji (41%), a także funkcjonowania przedsiębiorstwa (30%) i zwiększenie produkcji na eksport (30%). Wśród celów najmniej istotnych wymienia się: rozszerzenie zakresu kooperacji (55%), zwiększenie produkcji rynkowej (30%), zwiększenie produkcji na eksport (30%) oraz podnoszenie kwalifikacji kadr (26%) i wzrost działalności inwestycyjnej (18%).

Analizując odpowiedzi respondentów pod kątem stosunku przedsiębiorstwa do ważności wyróżnionych celów uderza ich zgodność, co przejawia się w tym, że 4 cele określone jako najbardziej istotne, nie zostały ani razu zaliczone do celów mało istotnych a z kolei dwa pierwsze cele najliczniej ocenione jako mało istotne, nie zostały ani razu zaliczone do celów istotnych. Najsilniejsze kontrowersje w ocenie dotyczyły następujących pozycji: zwiększenie produkcji na eksport (8 jednostek uznało ten cel za istotny i 7 za mało istotny) oraz wzrost działalności inwestycyjne (odpowiednio 3 i 5). Kontrowersja w ocenie znaczenia produkcji eksportowej wydaje się niezrozumiała zważywszy na znaczne ulgi przysługu-

Tab. 1. Cele realizowane przez przedsiębiorstwa przemysłu drobnego
The goals realized by the enterprises of light industry

Określenie celu	przemysł elektro- -maszynowy	przemysł odzieżowy	pozostałe branże	razem	przemysł elektro- -maszynowy	przemysł odzieżowy	pozostałe branże	razem
	cele istotne				cele mało istotne			
1. Zadowolenie pracowników	8	7	6	21	—	—	—	—
2. Sprawność funkcjonowania przedsiębiorstwa	2	4	2	8	—	—	—	—
3. Zwiększenie zysku	6	5	5	16	—	—	—	—
4. Wysoka jakość produkcji	2	6	3	11	—	—	—	—
5. Stabilność działania przedsiębiorstwa	1	1	4	6	1	—	1	2
6. Zwiększenie produkcji rynkowej	—	—	—	—	3	2	3	8
7. Wysoka produktywność środków trwałych	1	—	—	1	3	1	—	4
8. Modernizacja parku maszynowego	1	1	4	6	—	1	—	1
9. Zwiększenie pradukcji na eksport	3	4	1	8	1	4	2	7
10. Obniżenie materiało-chłonności	—	—	1	1	3	1	—	4
11. Rozszerzenie zakresu kooperacji	—	—	—	—	5	6	4	15
12. Wzrost działalności inwestycyjnej	3	—	—	3	1	2	2	5
13. Podnoszenie kwalifikacji kadr	—	—	—	—	3	3	1	7
14. Doskonalenie stosunków międzyludzkich	—	—	2	2	2	1	—	3
15. Inne, zatrudnienie inwalidów	1	1	—	2	—	—	—	—

jące jednostkom prowadzącym tę, tak ważną dla gospodarki działalność. Dlatego poddaliśmy szczegółowej analizie przypadki uznawania tego celu za mało istotny. W 5 jednostkach na 7 eksport nie występował i nie było szans na jego uruchomienie, w 1 jednostce (przemysł odzieżowy) uznano produkcję eksportową za nieopłacalną a w jednostce (przemysł odzieżowy) eksport osiągnął 70% produkcji i jego dalszy wzrost uznano za niecelowy.

Różna ocena celu, jakim jest wzrost działalności inwestycyjnej jest bardziej czytelna. Wszystkie 3 przedsiębiorstwa należące do branży meta-

lowej uznają ten kierunek działalności za jedyny sposób poprawy tragicznej ich zdaniem, sytuacji w zakresie wyposażenia w środki produkcji, a przede wszystkim w maszyny i urządzenia, co uniemożliwia im zmianę asortymentu produkcji, czy poprawę jej jakości. Natomiast jednostki uznające w aktualnej sytuacji wzrost inwestycji jako cel mało istotny, są jednostkami o dobrym wyposażeniu w majątek produkcyjny i nie widzą one dlatego potrzeby prowadzenia działalności inwestycyjnej w najbliższym okresie.

Na podstawie analizy odpowiedzi na pytanie o cele dziłalności przedsiębiorstw nie można jednoznacznie wyznaczyć wszystkich cech realizowanej przez te jednostki strategii. Wydaje się jednak, że można wyłonić podstawowe kryterium jakim kierują się jednostki drobnej wytwórczości w procesie gospodarowania. Kryterium tym jest dochód pracowników.[1] Praktycznie wszystkie cele, których realizacja sprzyja podnoszeniu indywidualnych dochodów pracowników są uznawane za istotne. Stąd też w grupie celów najważniejszych znalazły się wzrost zysku, poprawa jakości produkcji, wzrost produkcji eksportowej oraz sprawność funkcjonowania przedsiębiorstw. Cele te w sposób oczywisty wpływają na możliwości finansowe przedsiębiorstw, a tym samym na poziom płac, premii i nagród.

Wydaje się, że tendencja do tego, by maksymalizować dochód pracowników przez wykorzystywanie czynników o charakterze intensywnym, takich jak podnoszenie jakości produkcji, wzrost eksportu czy podnoszenie sprawności funkcjonowania firmy z pukntu widzenia interesów społecznych bardzo korzystna i powinna być w rozwiązaniach systemowych nadal preferowana.

Z punktu widzenia poziomu dochodu pracowników rzeczywiście niewielkie znaczenie mają w aktualnych warunkach cele, które zostały uznane za mało istotne, jak rozszerzenie zakresu kooperacji zwiększenie produkcji rynkowej i podnoszenie kwalifikacji kadr. W obecnej sytuacji rozszerzenie zakresu kooperacji biernej, powoduje jedynie wzrost niepewności w gospodarowaniu i z tego powodu nie obserwuje się działań zmierzających do jej rozszerzenia, natomiast kooperaja czynna, uznawana niekiedy za działalność korzystną, nie posiada większego znaczenia ze względu na szerokie możliwości zbytu własnej produkcji, bezpośrednio na rynku, często po wyższej cenie. Niedocenianie wzrostu produkcji rynkowej wiąże się przede wszystkim z obowiązującą w 1987 r. 12% barierą

[1] Por. J. Gajda: *Cele przedsiębiorstwa socjalistycznego a podstawy oceny jego działalności*. „Problemy Ekonomiczne” 1986, 2; K. Bobińska: *Cele państwowego przedsiębiorstwa przemysłowego jako organizacji*. „Gospodarka Planowa” 1984, 5.

wzrostu funduszu płac. Wzrost kwalifikacji pracowników jest aktualnie uznawany za mało istotny (w stosunku do innych celów), gdyż z jednej strony jego wpływ na dochody pracowników jest mało dostrzegalny (mała innowacyjność i elastyczność produkcji) a z drugiej strony, aktualny poziom kwalifikacji oceniany jest w większości jednostek na tyle wysoko, że nie widzi się potrzeby jego podnoszenia.

Specyfika branżowa nie była czynnikiem decydującym przy wyborze celów swej działalności w poszczególnych jednostkach, ale wpływ na wyniki wywiadu daje się zaobserwować. Jednostki przemysłu lekkiego wyróżniają się docenianiem wysokiej jakości produkcji (67% spośród jednostek tej branży przy średniej 41%), sprawności w działaniu (44—30%) oraz wzrostu produkcji na eksport (44—30%). Z drugiej zaś strony aż 44% jednostki tej branży uznaje wzrost eksportu za mało ważny z powodów różnych (w 2 przypadkach nie prowadzi się eksportu, w 1 jest on nieopłacalny i w 1 wysoki 70% produkcji, co uznano za poziom wystarczający). W każdym razie aż 89% jednostek tej branży wypowiedziało się w sprawie eksportu (przy średniej 28%), co oznacza, że jest to problem w tej branży ważny i dyskutowany. Z kwestią tą wiąże się bardzo ściśle problem jakości produkcji oraz sprawności funkcjonowania, czyli operatywności w dziedzinie zaopatrzenia i zbytu na rynku wewnętrznym i za granicą. W jednostkach należących do pozostałych branż przemysłu uderza docenianie takich zagadnień, jak stabilność działania przedsiębiorstwa (44—22%) oraz modernizacja parku maszynowego (44—22%). Stabilność działania łączona jest z jednej strony ze stabilnością systemu ekonomiczno-finansowego a z drugiej ze stałością powiązań zaopatrzeniowych.

Deklarowane przez badane jednostki cele ich działania oraz hierarchia ważności tych celów, są nie tylko podstawą konstruowania strategii działania tych podmiotów, ale także swoistym punktem odniesienia dla oceny innych zagadnień związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa.

Jednym z warunków niezbędnych dla realizacji celów danej jednostki jest samodzielność w podejmowaniu decyzji. Przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości wyraziły swą subiektywną ocenę poziomu samodzielności w 12 podstawowych sferach ich działania (tab. 2).

Wśród podstawowych sfer działalności wyraźnie najwyższy poziom samodzielności występuje przy ustalaniu wewnętrznej struktury organizacyjnej i przy ustalaniu wielkości produkcji. Zdecydowana większość respondentów określa poziom samodzielnośii jako duży — odpowiednio 93% i 81%, pozostali twierdzą, że jest ona wystarczająca. Żadna jednostka nie odczuwa w tej dziedzinie jakichkolwiek ograniczeń. W dwóch następnych dziedzinach możemy także określić, że poziom samodzielności jest duży (wskaźnik średni powyżej 3,5). Są to: ustalenie asortymentu i określenie

Tab. 2. Ocena stopnia samodzielności przedsiębiorstw w różnych sferach produkcji

An estimation of the degree of independence of the enterprises in different spheres of production

Sfera działalności		Przem. elektro--maszynowy	Przem. odzieżowy	Branże pozostałe	Razem	Wskaźnik średni
1		2	3	4	5	6
1. Ustalenie wielkości produkcji	a	8	7	7	22	3,81
	b	1	2	2	5	
	c	—	—	—	—	
	d	—	—	—	—	
2. Ustalenie asortymentu	a	7	8	5	20	3,67
	b	2	—	3	5	
	c	—	1	1	2	
	d	—	—	—	—	
3. Określenie poziomu zatrudnienia	a	5	6	7	18	3,52
	b	3	2	1	6	
	c	—	1	1	2	
	d	1	—	—	1	
4. Dobór dostawców i kooperantów	a	3	2	2	7	2,70
	b	3	5	1	9	
	c	2	2	3	7	
	d	1	—	3	4	
5. Określenie poziomu funduszu płac	a	1	2	—	3	1,81
	b	1	—	—	1	
	c	3	4	4	11	
	d	4	3	5	12	
6. Podział zysku	a	1	—	—	1	1,89
	b	3	1	—	4	
	c	3	4	6	13	
	d	2	4	3	9	
7. Podejmowanie inwestycji	a	1	—	1	2	2,26
	b	2	3	4	9	
	c	4	5	3	10	
	d	4	1	1	6	
8. Ustalenie cen wyrobów	a	1	6	2	12	2,93
	b	2	1	2	4	
	c	2	2	4	8	
	d	5	—	1	3	
9. Wybór systemów płacowych	a	—	5	5	15	3,14
	b	3	2	2	4	
	c	1	1	1	5	
	d	2	1	1	1	

1			3	4	5	6
10. Wybór rynków zbytu	a	6	5	2	13	3,26
	b	1	4	5	10	
	c	2	—	—	2	
	d	—	—	2	2	
11. Ustalenie wewn. struktury arg.	a	8	9	8	25	3,93
	b	1	—	1	2	
	c	—	—	—	—	
	d	—	—	—	—	
12. Prowadzenie handlu zagranicznego *	a	3	2	—	5	2,55
	b	—	5	—	5	
	c	3	1	2	6	
	d	1	—	3	4	
wskaźnik średni		3,00	3,12	2,77	2,96	

Objaśnienia: a) duża samodzielność b) wystarczająca c) odczuwalne ograniczenia d) istotne ograniczenia

Wskaźnik średni liczony jako średnia ważona dla wszystkich wypowiedzi przy produkcji jak w kwestionariuszu wywiadu a=4, b=3, c=2, a=1.

* w przypadku handlu zagranicznego 7 jednostek (m-2, o-1, p-4) wstrzymało się od wyrażenia opinii, ponieważ nie prowadzi handlu zagranicznego.

poziomu zatrudnienia. W tych dziedzinach opowiednio 93 i 89% respondentów twierdzi, że samodzielność jest duża lub wystarczająca a jedynie nieliczni sądzą, że istnieją ograniczenia, z tym że nie są to z reguły ograniczenia istotne. Na drugim biegunie znajdują się te sfery działalności, w których większość przedsiębiorstw odczuwa silne ograniczenia swej samodzielności. Najmniejszy poziom samodzielności występuje przy: określaniu poziomu funduszu płac (1,81, w skali 1—4) oraz przy podziale zysku (1,89). Jedynie 15 proc. jednostek twierdzi, że nie odczuwa ograniczeń przy określaniu funduszu płac, a 18 proc. przy podziale zysku. Pozostałe odczuwają różnego rodzaju ograniczenia (najczęściej chodzi o ograniczenia zawarte w systemie ekonomiczno-finansowym przedsiębiorstw, wynikające z aktualnych unormowań prawnych, a dotyczące problemu kształtowania dochodów pracowników, zarówno płac, jak i premii oraz nagród płaconych z zysku), przy czym 45 proc. jednostek określa te ograniczenia jako istotne przy kształtowaniu poziomu płac i 33 proc. przy podziale zysku.

Kolejną dziedziną, w której istnieją silne ograniczenia samodzielności w podejmowaniu decyzji jest działalność inwestycyjna. 37% badanych przedsiębiorstw twierdzi, że są to ograniczenia odczuwalne, a 22% że należy je określić jako istotne. Można więc twierdzić, że 59% przedsiębiorstw nie posiada w dziedzinie inwestycji dostatecznej samodzielności.

Porównanie deklarowanych celów działania przedsiębiorstw drobnej wywtórczości z poziomem ich samodzielności w różnych sferach działalności pozwala odpowiedzieć na pytanie: czy istniejący poziom samodzielności umożliwia realizację podstawowych celów ich działania? Generalny wniosek powinien być pozytywny. Przedsiębiorstwa posiadają stosunkowo wysoki poziom samodzielności (wskaźnik średni 2,96, średnia w skali ocen od 1 do 4 wynosi 2,50), szczególnie w dziedzinie kształtowania strategii produkcyjnej. Wyraźnie najsłabiej ocenia się poziom samodzielności w kwestiach określania poziomu płac i w podziale zysku, a więc w dziedzinach wpływających w bezpośredni sposób na realizację grupy celów, stawianych w hierarchii ważności na pierwszych miejscach, z racji powiązania ich z kształtowaniem dochodu pracowników. Nasuwa się więc wniosek, że punktem odniesienia dla oceny poziomu samodzielności badanych jednostek w poszczególnych sferach jest wpływ tych dziedzin na realizację podstawowych, preferowanych przez podmioty gospodarujące, celów działania. Jeśli więc system kształtowania funduszu płac oraz zasady podziału zysku stwarzają bariery dla szybkiego zwiększania płac i premii (jak wiemy bariery takie istniały w 1987 r.), to ocena poziomu samodzielności jest niska i przeważają oceny, że ograniczenia w tym względzie są istotne lub odczuwalne.

Należy jednak zwrócić uwagę, że istnieją przedsiębiorstwa, które nie podzielają tej oceny. Otóż 3 jednostki oceniają samodzielność w kształtowaniu poziomu płac jako „dużą" a 1 jako „wystarczającą" a w dziedzinie podziału zysku odpowiednio 1 jednostka jako „dużą" i 4 jako „wystarczającą". Przesłanki tych nietypowych odpowiedzi nie wynikają z wrodzonego optymizmu odpowiadających a z tego, że wszystkie pozytywne oceny sformułowały jednostki najlepsze, które dzięki wygospodarowaniu wysokiego zysku oraz uzyskania dużych ulg w podatku dochodowym, przede wszystkim z tytułu eksportu, posiadają najwyższy poziom dochodu przypadającego na 1 pracownika.

Omawiany subiektywizm w ocenie poziomu samodzielności przedsiębiorstwa nie oznacza, że ocena ta nie powinna być brana pod uwagę, bo nie odzwierciedla obiektywnie istniejącej sytuacji. Otóż w badaniach naszych uzyskaliśmy przykłady wskazujące na niekorzystne, z punkt widzenia interesu społecznego, zjawiska takie jak: ograniczanie produkcji na II zmianie, wyłączenia wysokowydajnych maszyn, zamykanie punktów usługowych, które łączono bezpośrednio z barierami w kształtowaniu poziomu dochodu pracowników, bowiem bariera 12% wzrostu funduszu płac działa powszechnie, a np. możliwości uzyskania ulg podatkowych, czy też ograniczenie zatrudnienia, nie jest możliwe do zastosowania w każdym, nawet dobrze działającym zakładzie produkcyjnym.

WPŁYW UWARUNKOWAŃ RYNKOWYCH NA ZACHOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW

Dla tworzonych i wdrażanych rozwiązań systemowych w ramach reformy gospodarczej ważne jest ustalenie zakresu wpływu rynku na przedsiębiorstwa oraz tych cech rynku, które utrudniają proinnowacyjne, proeksportowe i prorynkowe nastawienie jednostek wytwórczych. Nasza analiza obejmuje dwie strony: zaopatrzenie i zbyt. Sytuacja w zakresie zaopatrzenia jest znacznie zróżnicowana. Zapotrzebowanie na paliwo i energię jest zaspokajane przez niewielką grupę dostawców, co wynika z rozdzielnictwa i monopolistycznej pozycji przedsiębiorstw działających w tej sferze. W tych warunkach występuje brak możliwości wyboru dostawcy. Pełne pokrycie potrzeb energetycznych zgłasza 51,9% przedsiębiorstw, prawie pełne zaopatrzenie występuje dodatkowo w 14,8% jednostek, ale w 11,1% dostawcy nie pokrywają nawet 70% potrzeb.

Sytuacja zaopatrzeniowa przedsiębiorstw w podstawowe surowce i materiały jest bardziej zróżnicowana niż w grupie paliwa i energii. W 29,6% przedsiębiorstw liczba dostawców jest większa od 30, a tylko w 11,1% nie przekracza 3. Pomimo większej liczebności dostawców stopień zaspokojenia zapotrzebowania na surowce podstawowe jest znacznie niższy niż na energię. Tylko 18,5% przedsiębiorstw zgłasza pełne pokrycie swoich potrzeb, a dodatkowo 3,7% prawie pełne. Wiele przedsiębiorstw zaspokaja swoje potrzeby w granicach 51—70%, a 22,2% w przedziale 71—90%. Relatywnie gorsza sytuacja zaopatrzeniowa występuje w gałęziach w mniejszym stopniu opanowanych przez drobną wytwórczość. Gałęzie te zgłaszają brak możliwości wyboru dostawców z uwagi bądź na rozdzielnictwo, bądź ich pozycję monopolistyczną. Relatywnie duże możliwości doboru dostawców zgłaszają jednostki przemysłu elektromaszynowego i one osiągają także niezły poziom zaspokojenia potrzeb surowcowych.

Rozdzielnictwo i przymusowe pośrednictwo stanowi poważną pozycję w zapewnieniu dostaw surowców i materiałów. Tylko 18,5% przedsiębiorstw nie korzysta z tej formy zaopatrzenia. Badane przedsiębiorstwa traktują rozdzielnictwo jako w miarę pewne źródło zaopatrzenia, gwarantujące prowadzenie działalności wytwórczej. Uważają one, że przy obowiązującym systemie opodatkowania, presji społecznej i formalistycznej kontroli zewnętrznej stoją na gorszej pozycji przetargowej niż firmy polonijne i rzemiosło w wolnorynkowej grze o zakup niezbędnej energii, surowców i detali. Drobne detale jakkolwiek nie stanowią znacznego udziału w wartości zakupu, to w wielu jednostkach brak ich utrudnia proces wytwórczy. Liczba dostawców drobnych detali dla poszczególnych przedsiębiorstw kształtuje się od kilku do około stu, przy czym naj-

więcej dostawców dla jednego przedsiębiorstwa występuje w przemyśle lekkim i maszynowym. Ze wszystkich grup zaopatrzeniowych właśnie w ramach drobnych detali występują relatywnie wysokie możliwości wyboru dostawców.

Poziom i charakter ceny stanowią obok dostępności na rynku ważne cechy rynku zaopatrzeniowego. Badane przedsiębiorstwa nie mają wpływu na poziom cen. Według tych jednostek poziom płaconych cen za energię jest zbyt wysoki — w 59,3% przypadkach a w 37,0% właściwy. Kierownictwo badanych przedsiębiorstw podkreślało, że ceny są za wysokie z punktu widzenia ich wpływu na koszty przedsiębiorstwa, uważając jednocześnie, że są za niskie z punktu widzenia producentów energii. Niestety taka ocena nie zawsze pobudzała do podejmowania działań w kierunku obniżenia energochłonności własnej produkcji.

Sytuacja w zakresie cen płaconych za surowce i materiały podstawowe jest — w ocenie badanych przedsiębiorstw — relatywnie jeszcze gorsza w grupie energii. Przedsiębiorstwa stwierdzają praktyczny brak wpływu na płacone ceny i to bez względu na przynależność branżową. Ponadto ponad 70% przedsiębiorstw uważa, że płacone przez nich ceny są za wysokie, co zawyża im koszty produkcji. Oceny te są podobne we wszystkich grupach branżowo-gałęziowych.

Stosunkowo najkorzystniejsza sytuacja cenowa dla odbiorców występuje w grupie drobnych detali, chociaż w 65% przypadków ma miejsce brak wpływu na poziom płaconych cen.

Rynek zaopatrzeniowy jest rynkiem dostawcy, gdyż ten podmiot, który wytwarza, decyduje o cenie a odbiorca z reguły zgłasza brak pełnego pokrycia na zapotrzebowanie materiałowo-energetyczne. Taka sytuacja wywołuje presję na organy założycielskie, by te drogą rozdzielnictwa zagwarantowały pokrycie potrzeb materiałowych bez względu na efektywność gospodarowania danej jednostki. Obserwuje się więc nadal postawy przedsiębiorstw oczekujących ochrony ze strony ogranu założycielskiego i realizacji zasady bezpieczeństwa i równości zaopatrzeniowej. Takie postawy obserwuje się w około 37% badanych przedsiębiorstw i to bez względu na przynależność branżowo-gałęziową. Drugi typ zachowań możemy nazwać „walką" o bierne dostosowanie się do sytuacji zaopatrzeniowej na rynku. Występują one w 4 jednostkach przemysłu lekkiego, w 3 przemysłu elektromaszynowego i w 2 pozostałych branż. Przejawiają się one w podejmowaniu takich działań jak: 1) „nękanie" dostawców, 2) kontakty prywatne, 3) przekazywanie „reklamowych" wizytówek, 4) przyjmowanie zleceń w połączeniu z dostawcami surowców, 5) akceptacja bez zastrzeżeń cen ustalonych przez dostawcę, 6) obniżenie wymagań jakościowych w stosunku do otrzymywanych dostaw, 7) rezygnacja z wymagań terminowych dostaw, 8) penertacja rynku i zakup dostępnych su-

rowców na zapas, 9) premiowanie służb zaopatrzeniowych za ich aktywność, 10) nawiązywanie wymiany naturalnej. Postawy te jakkolwiek przyczyniają się do poprawy sytuacji zaopatrzeniowej przedsiębiorstwa, mają także stronę ujemną wyrażającą się w obniżeniu jakości własnej produkcji, podnoszeniu kosztów produkcji i przerzucaniau ich w ostatecznym rachunku na barki konsumenta.

Trzeci typ zachowań przedsiębiorstw w stosunku do sytuacji zaopatrzeniowej na rynku możemy nazwać „aktywną walką dostosowawczą". Zaobserwowano go w 8 przedsiębiorstwach, w tym po dwa w przemyśle lekkim, elektromaszynowym i chemicznym oraz po jednym w drzewnym i spożywczym. Zachowania przedsiębiorstw przejawiają się w podejmowaniu działań polegających na:

1) podejmowaniu prac badawczych i racjonalizatorskich dostosowujących technologę do rynkowych możliwości zaopatrzeniowych,

2) wchodzeniu do programów badawczych dostawców,

3) zagospodarowywaniu surowców odpadowych i lokalnych i tworzeniu własnej bazy surowcowej,

4) zmianie asortymentu produkcji dostosowanej ją do możliwości zaopatrzenia,

5) podjęciu produkcji eksportowej dla uzyskania dewiz ułatwiających nabycie dóbr zaopatrzeniowych (3 przypadki),

6) weryfikacji zużycia surowców i materiałów oraz tworzeniu systemu zachęt materialnych oszczędzających energię i materiały,

7) modernizowaniu parku maszynowego.

Postawy te nie tylko ułatwiają dostosowanie się do sytuacji rynkowej poprzez obniżenie presji popytowej, ale przyczyniają się do uruchomienia działań innowacyjnych i proeksportowych. Prowadzi to w sumie do restrukturyzacji na szczeblu mikro. Postawy przedsiębiorstw zależą w pewnym stopniu od zakresu odczuwanych braków zaopatrzeniowych. W grupie 10 przedsiębiorstw nie podejmujących działań i oczekujących pomocy od strony organu założycielskiego 8 stwierdziło, że w pełni lub prawie w pełni ma zaspokojone potrzeby, a 2 oceniło ten poziom na 85—90%, przy czym w niektórych grupach asortymentowych występowały większe braki.

Przedsiębiorstwa podejmujące działania zmierzające głównie do „wywalczania" większej puli zaopatrzeniowej (działania „bierne") odczuwały braki zaopatrzeniowe i to dość istotne, sięgając nawet 60% potrzeb. W grupie tej nie ma przedsiębiorstw zgłaszających pełne pokrycie potrzeb, z wyjątkiem energii i niektórych asortymentów dóbr zaopatrzeniowych. Przedsiębiorstwa aktywnie dostosowujące się do sytuacji zaopatrzeniowej, jakkolwiek odczuwają braki zaopatrzeniowe (z wyjątkiem 2 przypadków), braki te są w nich mniej dokuczliwe niż w grupie przedsiębiorstw wal-

czących o zwiększenie rozmiarów nabywanych dóbr zaopatrzeniowych. Można zatem sądzić, że nadmierne braki zaopatrzeniowe zmuszają do działań „na przetrwanie", zaś częściowe umożliwiają podejmowanie działań innowacyjnych i rozwojowych.

Dla działań przedsiębiorstw istotną rolę odgrywają nie tylko warunki rynkowe dla nabywców dóbr zaopatrzeniowych, ale i warunki dla sprzedaży własnych wyrobów. Pozycja przedsiębiorstwa jako dostawcy zależy od stopnia zaspokojenia zapotrzebowania na wytwarzane wyroby i stopnia opanowania rynku. Badane przedsiębiorstwa działają na zróżnicowanych rynkach, co do stopnia zaspokojenia popytu. W ocenie 63% badanych przedsiębiorstw zapotrzebowanie na produkty przez nie wytwarzane jest w pełni zaspokojone lub prawie w pełni. Tylko 30% przedsiębiorstw stwierdza, że występują znaczne braki w zaopatrzeniu na wytwarzane przez nich wyroby. W zakresie oceny stopnia zaspokojenia potrzeb nie można wychwycić specyfiki branżowej.

Stopień opanowania rynku jest kolejną cechą dostawcy. Przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego natrafiają na znaczną konkurencję ze strony licznych przedsiębiorstw tej branży. Wiele jednostek z branży elektromaszynowej i pozostałych nie trafia na liczącą się konkurencję. Wynika to w dużej mierze z produkcji głównie na rynek lokalny (regionalny) oraz z szerokiego asortymentu produkcji tych branż.

Sytuacja przedsiębiorstw jako dostawcy jest zróżnicowany w zależności od asortymentu wytwarzanych wyrobów. Dlatego celowe jest przeanalizowanie warunków zbytu głównych grup asortymentowych wytwarzanych w badanych przedsiębiorstwach. Analizie tej poddano 85 głównych asortymentów, z czego 32 wytwarzanych w przemyśle lekkim, 23 w elektromaszynowym i 30 w pozostałych branżach. Z analizowanych 85 grup asortymentów w 52 przypadkach liczba odbiorców jest większa od 20. Przy czym najszerszy krąg odbiorców dotyczy wyrobów wytwarzanych przez przemysł lekki. Badane grupy asortymentowe w decydującym stopniu (około 74% przypadków) stanowią niewielki ułamek oferty rynkowej danego asortymentu, zaś tylko w 10 przypadkach wytwarzany asortyment jest bardzo wyspecjalizowany i stanowi istotny odsetek dostaw rynkowych danego wyrobu. Dostawcy, pomimo niskiego opanowania rynku zgłaszają znaczne możliwości swobodnego doboru odbiorców (67%) a tylko w 16,5% występuje brak takiej możliwości.

Sytuację rynkową dostawcy charakteryzuje między innymi system cenotwórstwa. W badanych jednostkach dominują ceny umowne (ponad 95% przypadków). W 28% przypadków przedsiębiorstwa oceniają swoją pozycję przetargową w ustalaniu ceny jako dominującą, a w 29% przypadków uznają, iż ich wpływ na cenę jest niewielki. Wydaje się, że z psychologicznych względów respondenci raczej zaniżają ocenę swojego

wpływu na ukształtowanie cen. Oceniając poziom uzyskiwanych przez siebie cen stwierdzają, że są one właściwie (67%),zbyt niskie w 24% (przy czym narzekają głównie jednostki przemysłu elektromaszynowego) a w 9% uznają, że są zbyt wysokie. Ocena ta dokonywana jest głównie z punktu widzenia kosztów produkcji i rozmiarów osiąganych zysków dla sfinansowania wydatków z tytułu wzrostu płac, podatków, rozwoju przedsiębiorstwa itp.

Mimo znacznej swobody w ustalaniu cen respondenci stwierdzają, że nie można nadmiernie podnosić cen z uwagi na konkurencję i względy społeczne. W jednym przedsiębiorstwie przeprowadza się w uproszczony sposób rachunek symulacyjny, który udziela odpowiedzi na pytanie co najbardziej się opłaca przedsiębiorstwu w obowiązującym systemie podatkowym: czy maksymalizować ceny, czy dokonywać zmian asortymentowych, czy też zwiększać produkcję. Cena zbytu traktowana jest w wielu przedsiębiorstwach jako kategoria obliczeniowa, a nie tylko ekonomiczna. Cena staje się w pewnym stopniu narzędziem manipulowanym, wykorzystywanym do realizacji własnego celu. Ceny w badanych przedsiębiorstwach zmieniane są głównie na bieżąco, tzn. że ustala się nowe ceny w ślad za zmianą poziomu cen urzędowych dóbr zaopatrzeniowych oraz przy zmianie asortymentu, co ma miejsce w przemyśle lekkim. Taki sposób działania obserwuje się w większości badanych przedsiębiorstw. W zasadzie nie stwierdzono obniżki cen i kontynuowania produkcji.

Można sądzić, że ceny stanowione przez jednostki drobnej wytwórczości są cenami elastycznymi, przy czym zmiany są jednokierunkowe (tzw. wzrost cen) zgodnie z ogólnymi zmianami na rynku. Poziom uzyskiwanych cen wpływa w sposób zróżnicowany na poszczególne obszary gospodarki przedsiębiorstwa. W obecnych warunkach uzyskiwana cena pobudza do wzrostu produkcji w 63%, przy czym wskaźnik ten w jednostkach przemysłu elektromaszynowego wynosi 88,8%. Cena w niewielkim zakresie wpływa na rozmiary produkcji w przemyśle lekkim. Wydaje się, że zróżnicowanie zakresu pobudzania zależy od możliwości zmian asortymentowych.

Poziom uzyskiwanych cen wpływa w stosunkowo niewielkim stopniu pobudzająco na jakość towarów. Brak bądź niewielki wpływ cen na poziom jakości wytwarzanych wyrobów deklaruje ponad 74% badanych przedsiębiorstw. Świadczy to o występowaniu innych sposobów zwiększania dochodów przedsiębiorstw, a podnoszenie jakości i nawet zwiększenie wolumenu produkcji — przy trudnościach zaopatrzeniowych — stanowi mniej istotne sposoby realizacji tego celu. Poziom rentowności zależy w zdecydowanym stopniu od poziomu uzyskiwanych cen i w obecnych warunkach wysokie ceny stanowią najłatwiejszy sposób zwiększania dochodów. Poziom cen pobudza także do zmian asortymentowych

szczególnie w jednostkach przemysłu lekkiego. Należy zatem stwierdzić, że możliwości podnoszenia cen drogą zmian asortymentowych są dość powszechnie wykorzystywane w jednostkach drobnej wywtórczości.

W badanych jednostkach dość często były przeprowadzane zewnętrzne kontrole stanowienia cen, przy czym natężenie ich wyraźnie zmalało od 1986 r. Tylko 20% badanych przedsiębiorstw ustala ceny zgodnie ze swoją polityką marketingową, w pozostałych występuje coś w rodzaju „autocenzury" przejawiającej się w uwzględnianiu własnych kosztów wytwarzania i presji społecznej (osiąganiu tylko zysku godziwego). Świadczy to o braku pełnego zaufania przedsiębiorstw do formalnych ułatwień prawnych ich funkcjonowania.

Ograniczenia w tworzeniu cen umownych przyczyniają się do obniżenia poziomu rentowności, a więc działają w kierunku tłumienia (ukrywania) inflacji. Reakcją przedsiębiorstw na te ograniczenia jest rozszerzenie asortymentu produkcji (zwłaszcza w przemyśle lekkim i elektromaszynowym) oraz podmiany asortymentowe. Wydaje się, że praktyczna skuteczność tych sposobów jest bardzo wysoka, gdyż badane przedsiębiorstwa wskazują na niewielki wpływ ograniczeń wzrostu cen na faktyczne możliwości własnego rozwoju.

Analizując zachowania przedsiębiorstw na rynku jako dostawców, można wyróżnić pewne postawy, przy czym nie są to postawy wyrażające się w sposób ostry. Za główne typy postaw można uznać:

1. Wykorzystywanie warunków rynku zbytu dla kształtowania cen zapewniających nie tylko pokrycie kosztów, ale i godziwy zysk. Przedsiębiorstwa te z reguły mają znaczne możliwości wyboru odbiorców, istotną siłę przetargową w kształtowaniu cen, które wykorzystują do ustalenia wyższych cen w przypadku wzrostu cen surowców, zwiększenie popytu itp. Ten typ zachowań charakterystyczny jest dla 7 przedsiębiorstw przemysłu lekkiego, 7 przemysłu elektromaszynowego i 6 pozostałych branż.

2. Działania proeksportowe zmierzające do rozszerzenia własnych rynków zbytu i poprawy własnej pozycji na rynku krajowym. Zachowania te dotyczą głównie 2 przedsiębiorstw przemysłu lekkiego i po 1 przemysłu elektromaszynowego i pozostałych branż.

3. Działania usprawniające wewnątrz przedsiębiorstwa dla poprawienia własnej sytuacji finansowej, przy występowaniu przymusu dostosowania się do wymogów rynku zbytu. Takie zachowania są charakterystyczne dla 1 przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego i częściowo dla 1 przemysłu elektromaszynowego.

4. Postawy polegające na przeczekaniu okresu utraty posiadanej władzy rynkowej, liczące na powrót rynku dostawcy we własnej branży Tego typu postawa dotyczy tylko 1 przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo

to wcześniej uzyskiwało wysoki poziom cen i rentowności. Obecnie poziom zysku uległ obniżeniu, ale nie występuje jeszcze przymus ekonomicznego bankructwa. Nie można zatem przewidzieć, jak będzie się zachowywać to przedsiębiorstwo przy utrzymaniu się mniej korzystnej dla niego sytuacji na rynku zbytu.

Obecnie przedsiębiorstwa jako dostawcy znajdują się w uprzywilejowanej pozycji. Na niektórych rynkach pojawiają się już elementy równowagi. Ta nowa sytuacja pobudza przedsiębiorstwa nie tylko do rozszerzenia swoich rynków zbytu przez eksport, ale i do zwiększania efektywności własnej działalności.

UWARUNKOWANIA I STRATEGIE PRODUKCYJNE PRZEDSIĘBIORSTW

W prowadzonych badaniach uwzględniono 16 czynników kształtujących rozmiary produkcji. Część z nich związana jest z wielkością i strukturą zasobów środków produkcji i siły roboczej, którymi dysponują przedsiębiorstwa, część z nich określa zewnętrzny i wewnętrzny system regulacyjny, w którym funkcjonują jednostki wytwórcze, pozostała część uwarunkowań dotyczy innych więzi zewnętrznych współkształtujących politykę produkcyjną.

Zdecydowana większość przedsiębiorstw (74%) za zasadnicze uznaje czynniki zasobowe. Poziom i wzrost produkcji zdaniem respondentów zależy przede wszystkim od nowoczesności i sprawności parku maszynowego, rozmiarów zatrudnienia i zaopatrzenia w surowce i materiały. Rozmiary parku maszynowego, a więc czynnik ekstensywny, w 60% przedsiębiorstw zostały uznane za istotne dla rozmiarów produkcji, a w 40% ich wpływ uznano za nieznaczny.

Istnieje pewne branżowe zróżnicowanie strategii produkcyjnej badanych przedsiębiorstw. W przemyśle elektromaszynowym w 66% rozmiary, nowoczesność i sprawność parku maszynowego zostało uznane za czynnik istotny dla rozmiarów produkcji, w przemyśle lekkim w 72%. W tzw. pozostałych gałęziach przemysłu rozmiary parku maszynowego w 55,5% odpowiedzi zostały uznane za istotne dla wielkości produkcji a ich nowoczesność i sprawność aż w 88,9%.

Rozmiary zatrudnienia istotnie określają wielkość produkcji we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego. Czynnik ten za mniej istotny uznały przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego — tylko 77,9% odpowiedzi twierdzących, natomiast w tzw. pozostałych branżach przemysłu rozmiary zatrudnienia tylko w 33,3% odpowiedzi uznano za istotne decyzje dla wielkości i wzrostu produkcji.

Jakość siły roboczej, tj. poziom kwalifikacji, stopień zaangażowania

i dyscypliny pracy za ważne w polityce produkcyjnej uznało 48% respondentów. W przyszłej polityce produkcyjnej 53% ankietowanych przedsiębiorstw uznało te czynniki za istotne. W przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego poziom kwalifikacji uznany został za ważny w 66% wypowiedzi, w przemyśle lekkim w 44,4%, natomiast w pozostałych gałęziach przemysłu tylko w 11,1%.

Ankietowani przywiązują duże znaczenie do problemu właściwego wykorzystania pracowników. Czynnik ten jest podobnie oceniany przez wszystkie przedsiębiorstwa. Jest on ważny dla 52% ogółu przedsiębiorstw. Generalnie większe znaczenie przypisuje się czynnikom pozwalającym wykorzystać istniejące zasoby pracy niż czynnikom, które mogłyby podnieść poziom kwalifikacji załogi. Te ostatnie aż w 59,2% uznane zostały za wystarczające dla bieżącej działalności produkcyjnej i w 48,1% za dostatecznie dla przyszłej produkcyjnej ekspansji przedsiębiorstw.

Najsilniej odczuwana jest surowcowa bariera produkcji. W 77% odpowiedzi wskazywano, że jest to czynnik istotnie wpływający na rozmiary produkcji i jej wzrost — tylko 18,5% ankietowanych określiło go jako nieistotny. Największe trudności zaopatrzeniowe ma przemysł lekki, gdzie 100% respondentów zaopatrzenie w surowce i materiały uznało za ważne dla rozmiarów prowadzonej działalności produkcyjnej. W przemyśle elektromaszynowym i tzw. pozostałych gałęziach przemysłu odpowiedni wskaźnik wynosi 66%. Zaopatrzenie w energię większość ankietowanych uznaje za wystarczającą i w związku z tym w 63% odpowiedzi czynnik ten został uznany za mało istotny lub nieistotny. Optymistycznie oceniane jest również przyszłe zaopatrzenie w energię spowodowane ewentualnym wzrostem rozmiarów produkcji — w 59,3% wypowiedzi bądź mało istotny. Jest to niezgodne z prognozami, które przewidują pogłębienia się w przyszłości barier energetycznych. Jedynie w tzw. pozostałych branżach przemysłu 55,5% odpowiedzi uznaje ten czynnik za istotny w przyszłości.

Organizacja procesu produkcyjnego, w opinii 59,3% ankietowanych dyrektorów i prezesów przedsiębiorstw i spółdzielni uznana została za czynnik mało istotny dla kształtowania bieżących i przyszłych rozmiarów produkcji. Dla trzech ankietowanych grup przemysłu otrzymano zbliżone wyniki. Kontrastuje to, tak jak w poprzednio analizowanej kwestii, z opinią społeczną, która w złej organizacji pracy widzi jedną z głównych barier wzrostu gospodarczego.

Poziom cen zaopatrzeniowych i poziom cen własnych wyrobów nie ogranicza w opinii respondentów możliwości produkcyjnych badanych przedsiębiorstw. Jest to związane z sytuacją na rynku producenta, gdzie niemal każdy wzrost cen czynników produkcji może być przerzucony na konsumenta. Jeśli chodzi o przyszłą sytuację w tej kwestii opinia podobna

jest do poprzedniej. W ten sposób przedsiębiorstwa pośrednio uznają, że również w przyszłości nie będą miały wpływu na poziom cen wyrobów zaopatrzeniowych.

Prorynkową strategię przedsiębiorstw można ocenić analizując sposób w jaki, stopień chłonności rynku wpływa na decyzje produkcyjne. W opinii 41% ankietowanych wpływ ten jest istotny dzisiaj (tj. w połowie 1987 r.), a 44,4% uważa, że będzie on istotny w przyszłości. W takiej samej liczbie odpowiedzi stwierdza się, że wpływ ten jest niewielki, a tylko 18,5% ankietowanych nie dostrzega rynkowych uwarunkowań produkcji. Największa zależność strategii produkcyjnej od popytu ma miejsce w przemyśle lekkim.

System podatkowy jest istotny dla podejmowanych decyzji produkcyjnych dla 55,6% przedsiębiorstw i spółdzielni; 26% uznaje nieznaczny wpływ tego czynnika na rozmiary produkcji, a w 18,4% nie widzi takiej zależności. Propozycje powyższe, zdaniem większości ankietowanych, będą zachowane w przyszłości. Czynnik fiskalny ma największe znaczenie dla strategii produkcyjnej przemysłu elektromaszynowego, gdzie 77,8% respondentów uznaje go za istotny dzisiaj i dla przyszłych decyzji. W przemyśle lekkim czynnik ten jest istotny dla 33,3% przedsiębiorstw, pozostałe jednostki uznały niewielki jego wpływ na rozmiary produkcji. W tzw. pozostałych przedsiębiorstwach 55,6% respondentów uważa ten czynnik za istotnie decydujący o produkcji, pozostali zaś negują istnienie takiego związku w swoich zakładach. Duże rozbieżności międzybranżowe w ocenie zależności między systemem podatkowym a polityką produkcyjną mogą wynikać z innych, poprzednio wymienionych uwarunkowań strategii przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego prowadzą swoją działalność na rynku, gdzie przy określaniu rozmiarów i struktury produkcji muszą być uwzględnione preferencje konsumenta. W pozostałych branżach mamy przewagę rynku producenta. Jednocześnie badane przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego najbardziej dotknięte są ograniczeniami zaopatrzeniowymi. Dwa powyższe uwarunkowania, tj. rynek konsumenta i braki surowcowo-materiałowe, mają decydujący wpływ na strategię produkcyjną przemysłu lekkiego. Czynnik fiskalny traci więc względnie na znaczeniu, co znalazło odzwierciedlenie w wypowiedziach respondentów.

Potwierdzenie powyższego kierunku zależności odnajdujemy w analizie wpływu czynnika możliwości zmian asortymentowych na politykę produkcyjną. W większości przedsiębiorstw (59,3%) czynnik ten uznano za mało znaczący lub nieistotny dla decyzji produkcyjnych. Tylko w przedsiębiorstwach przemysłu lekkiego 66,6% ankietowanych uważa ten czynnik za istotny. W przemyśle elektromaszynowym współczynnik ten wynosi 33% a w trzeciej grupie przedsiębiorstw tylko 22,2%. Przemysł

lekki jest również najbardziej podatny na oddziaływanie systemu kredytowego. W 44,4% jednostek tej branży uznano istotne znaczenie tego pozostałe branże przemysłu są mniej wrażliwe na oddziaływanie systesystemu dla działalności produkcyjnej. Przemysł elektromaszynowy i tzw. mu kredytowego. Czynnik ten uważa za istotny 22,2% jednostek przemysłu elektromaszynowego i 11,1% jednostek przemysłu trzeciej grupy. Trzy pozostałe czynniki, tj. naciski nieformalne, współpraca z ośrodkami naukowo-badawczymi i działalność racjonalizatorska, nie wpływają na poziom i wzrost produkcji ankietowanych przedsiębiorstw. Fakt braku wpływu nacisków nieformalnych na strategię produkcyjną świadczy o samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw. Brak związku dwóch pozostałych czynników z polityką produkcyjną jest odzwierciedleniem ekstensywnego podejścia do problemów funkcjonowania i rozwoju.

Syntetyzując przedstawione powyżej informacje przyjęto, produkcyjne działania wszystkich przedsiębiorstw można zaliczyć do jednej z trzech wyróżnionych strategii. Są to: a) produkcyjna strategia prorynkowa, b) strategia kształtowania produkcji przez uwarunkowania zewnętrzne, systemowe i rynkowe, c) strategia kształtowania produkcji przez całokształt uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych.

Do działań typu (a) kwalifikuje się pięć przedsiębiorstw, trzy z przemysłu lekkiego i dwa z pozostałych branż przemysłu. Produkcyjne działania typu (b) preferują dwa przedsiębiorstwa, jedno elektromaszynowe i jedno z przemysłu lekiego. Strategia typu (c) występuje w czterech wariantach. W pierwszym z nich ograniczenia zewnętrzne i wewnętrzne są tak dotkliwe, że celem przedsiębiorstw jest przede wszystkim przetrwanie. Do tej grupy należy pięć przedsiębiorstw, 1 jednostka przemysłu lekkiego i po dwie z pozostałych branż. Działania tych jednostek wytwórczych cechuje krótki horyzont czasowy oraz różnorodne i „nerwowe" próby dopasowywania się do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych. Drugi wariant strategii (c), charakteryzujący się dążeniem nie tylko do przetrwania ale i do niewielkiego wzrostu, stosowany jest przez pięć przedsiębiorstw, po dwa z przemysłu lekkiego i pozostałych branż oraz z przemysłu elektromaszynowego.

Trzeci wariant zachowań typu (c) polega na rozwoju produkcji na bazie wykorzystania dostępnych czynników wytwórczych. Charakteryzuje się relatywnie długim horyzontem czasowym i wyraża spójnymi działaniami skierowanymi na rozszerzenie rozwoju eksportu, wzrost mocy wytwórczej oraz wdrażanie innowacji. Realizuje je pięć przedsiębiorstw, po dwa z branży przemysłu lekkiego i branż pozostałych i jedno z branży przemysłu elektromaszynowego. Czwarty wariant strategii (c) występuje w postaci działań dostosowujących produkcję do możliwości osiągnięcia maksymalnych korzyści ekonomicznych. Charakteryzuje je średni ho-

ryzont czasu uwzględniany w procesach decyzyjnych oraz wykorzystanie wszelkich luk w systemie sterowania. Są to głównie przedsiębiorstwa przemysłu elektromaszynowego, które działają na rynku producenta i w związku z tym szukają lepszych, w sensie maksymalizacji zysku i płac, zastosowań dla własnych zasobów produkcyjnych. Tego typu zachowania charakterystyczne są dla pięciu przedsiębiorstw, w tym czterech jednostek przemysłu elektromaszynowego.

Jednostki przemysłu drobnego ustalają i realizują zadania produkcyjne z jednej strony uwzględniając uwarunkowania rynkowe i obowiązujący system finansowy — w niewielkim stopniu licząc na pomoc od jednostki nadrzędnej — z drugiej zaś kierują się zasadą maksymalizacji dochodu, a zwłaszcza tej części, która umożliwia podnoszenie płac.

Spośród 27 ankietowanych przedsiębiorstw 13, tj. 48% widzi możliwość i konieczność zasadniczych zmian w strukturze asortymentowej produkcji. Siedem z nich to zakłady przemysłu lekkiego, 4 należą do różnych branż a tylko 2 są z branży elektromaszynowej.

Podstawowe przyczyny, dla których następują lub mogą nastąpić zasadnicze zmiany w asortymencie produkowanych wyrobów lub usług związane są z trudnościami zaopatrzeniowymi: — 10 przedsiębiorstw wskazuje na tę przyczynę, w tym 5 przemysłu lekkiego, 4 z różnych branż i jedno z przemysłu elektromaszynowego. Popyt i jego zmiany także mogą zmusić przedsiębiorstwa do zmian asortymentu. Tak uważa 7 przedsiębiorstw — w tym 5 z przemysłu lekkiego i po jednym z innych przemysłów. Na większy zysk jako przyczynę zmiany asortymentu wskazało 5 zakładów — w tym 3 z przemysłu elektromaszynowego i 2 z lekkiego. Ograniczenia cenowe mogą zmusić 3 przedsiębiorstwa do przekształceń produkcji — po jednym z każdej branży. W dwóch przedsiębiorstwach zmiany te mogą się wiązać z potrzebą dostosowania się do kwalifikacji i możliwości produkcyjnych pracowników (spółdzielnie inwalidów).

Jeśli przyjmiemy, że podjęcie decyzji w zasadniczych zmianach asortymentu produkcji z powodu ograniczeń cenowych, chęci rozszerzenia asortymentu i unowocześnienia produkcji oraz zwiększania zysku wyznacza strategię czynnych przekształceń natomiast zmiany asortymentu produkcji wynikające z trudności zaopatrzeniowych, dostosowania się do popytu, kwalifikacji załogi i stanu maszynowego określimy strategię biernych dostosowań, wtedy można uznać, że badana zbiorowość preferuje drugi typ strategii — 65,6% wskazań. Strategią czynnych przekształceń struktury produkcji uznały za możliwe i konieczne po cztery przedsiębiorstwa przemysłu elektromaszynowego i lekkiego i trzy przedsiębiorstwa tzw. pozostałych gałęzi przemysłu.

Otrzymany w wyniku badań obraz przyczyn i korzyści związanych z tzw. małą restrukturyzacją działalności produkcyjnej potwierdza zwią-

zek między warunkami wewnętrznymi i zewnętrznymi przedsiębiorstw a charakterem prowadzonej strategii produkcyjnej. W przedsiębiorstwach przemysłu lekkiego produkcja zmienia się lub będzie zmieniać na skutek ograniczeń zaopatrzeniowo-popytowych. W przemyśle elektromaszynowym, który działa na rynku producenta, przy względnie mniejszych barierach materiałowych, zmiany asortymentu wyrobów w większym stopniu są konsekwencją poszukiwań korzyści finansowych. Przedsiębiorstwa przemysłu elektromaszynowego zmieniają produkcję, bo chcą — osiągają większe zyski. Przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego zmieniają strukturę produkcji, bo muszą — uwarunkowane to jest trudnościami zaopatrzeniowymi i rynkowymi.

PODSUMOWANIE

Analizując zachowania się przedsiębiorstw na poszczególnych odcinkach procesu gospodarowania, wskazaliśmy na różne typy ich postępowania. Ujmując te wszystkie zachowania z punktu widzenia całokształtu ich działalności można sformułować niektóre ważne cechy realizowanej przez badane przedsiębiorstwa ogólnej strategii. Pierwszą kwestią jest brak w większości przedsiębiorstw określonej koncepcji strategii długofalowej na okres min. 5 lat, co jest uznawane za niezbędny warunek optymalizacji działania przedsiębiorstwa w długim okresie. W związku z tym to, co udało się nam zaobserwować jest raczej taktyką działania w obecnym okresie przemian systemu funkcjonowania gospodarki polskiej. Taktyka ta najprawdopobniej ulegnie zmianie w trakcie dalszych przedsięwzięć reformatorskich, a przede wszystkim ma szanse zmienić się w strategię długookresową dopiero po okresie realnej, minimum kilkuletniej stabilizacji obowiązujących przepisów prawnych i stabilizacji rozwiązań w systemie ekonomiczno-finansowym przedsiębiorstw.

Cechy zachowań przedsiębiorstw, które udało nam się wyodrębnić wynikają w dużym stopniu ze zmiennych i zróżnicowanych branżowo warunków działania badanych jednostek. Wydaje się, że istnieją takie cechy, które mają charakter uniwersalny na tyle, że występują we wszystkich jednostkach, a co więcej mogą się utrzymać także w przyszłości. Cechą taką jest pojawienie się klarownego kryterium działalności jednostek, jakim jest maksymalizacja dochodu przedsiębiorstw, oczywiście przy wyraźnej dominacji roli dochodu pracowników. Kształtowanie się poziomu funduszu płac, nagród i premii jest z jednej strony wyrazem osiągniętych wyników produkcyjnych, ale także i umiejętnej taktyki w kształtowaniu tych funduszów w czasie. Z drugiej strony jego wielkość bardzo silnie oddziałuje, w warunkach wzmożonej konkurencji na rynku pracy,

na poziom wydajności pracy, kwalifikacje pracowników, fluktuację kadr, zaangażowanie pracowników, dyscyplinę pracy itp., a więc na zjawiska, które określają poziom i możliwości rozwoju produkcji w poszczególnych jednostkach.

Działaniom zmierzającym do maksymalizacji dochodu pracowników podporządkowane są w istotnym stopniu inne obszary działalności gospodarczej, takie jak innowacje (nastawione są one często na zwiększenie miernika będącego podstawą naliczania dyspozycyjnego funduszu wynagrodzeń), eksport (dla uzyskania ulg w podatku od ponadnormatywnych wpłat wynagrodzeń), inwestycje, a nawet utrzymanie uprzywilejowanej pozycji na rynku (możliwość zwiększenia masy zysku poprzez podmiany asortymentowe i wzrost poziomu cen).

Druga charakterystyczna cecha postępowania uspołecznionych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości wynika z trudnych warunków działania tych jednostek. Chodzi tu z jednej strony o powszechne trudności zaopatrzeniowe, wyraźnie gorsze, w stosunku do dużych przedsiębiorstw przemysłowych, wyposażenie w majątek produkcyjny oraz kłopoty ze sprawnym przebiegiem procesu reprodukcji tego majątku. Z drugiej zaś należy uwzględnić fakt pojawienia się na wielu rynkach cząstkowych, na których działają badane jednostki, konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw uspołecznionych, a przede wszystkim ze strony firm polonijnych i sektora prywatnego.W tych warunkach badane przedsiębiorstwa przejawiają dużą umiejętność kierowania się w swoich poczynaniach sygnałami rynkowymi. Takie zachowanie wynika zarówno z istotnego zakresu samodzielności i w zasadzie braku ograniczających oddziaływań ze strony jednostek nadrzędnych, jak i z wysokiego poziomu kadry kierowniczej (przedsiębiorczość), pracowników inżynieryjno-technicznych i robotników, które przejawiają się w zaangażowaniu większości załóg pracowniczych wszystkich szczebli.

Jednostki przemysłu drobnego narzekają na znaczne ograniczenia finansowe utrudniające ich proces rozwoju, modernizacji i zmian asortymentu wytwarzanych wyrobów. Sytuacja taka zmusza kadrę kierowniczą do szukania luk w istniejących przepisach i działania „na krawędzi" praworządności dla uzyskania poprawy warunków finansowych. Analizując tę sytuację odnosi się wrażenie, że w rzeczywistości gospodarczej odbywa się gra między jednostkami wytwórczymi a systemem finansowym (kształtowanym przez Centrum), w której podmioty tworzące system finansowy nakładają znaczne obciążenia finasowe na przedsiębiorstwa licząc że one w warunkach równowagi będą postępować zgodnie z własnymi interesami kosztem społeczeństwa, a represyjne podatki są formą zabezpieczenia interesu ogólnospołecznego. Z drugiej strony przedsiębiorstwa, by wyjść na swoje, czyli uzyskać niezbędne środki muszą po-

dejmować się działań nie zawsze popularnych społecznie. Niestety gra ta z punktu widzenia społecznego jest grą o wyniku ujemnym, a więc ostatecznie traci przeciętny konsument, który nie uczestniczy w tej grze.

W postępowaniu przedsiębiorstw obserwuje się wyraźny brak zaufania do rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego. Wyraża się to w podejmowaniu działań sformalizowanych, zabezpieczających przedsiębiorstwo przed ewentualnie niekorzystną oceną przez kontrolę zewnętrzną, nawet w przypadkach, gdy pewne działania są dozwolone przez system prawny. Kadra kierownicza badanych jednostek często pokreśla, że system finansowo-ekonomiczny, różnorodna złotówka, nadmierna sprawozdawczość, 12 procentowa bariera wzrostu płac stwarzają im znacznie gorsze warunki działania niż firmom polonijnym i rzemiosłu.

Ważną cechą postępowania przedsiębiorstw jest ich elastyczność działań. W trudnych warunkach nastawiają się głównie na przetrwanie, stabilizację, nie licząc na istotną pomoc zewnętrzną. W sytuacji tylko częściowo niekorzystnych uwarunkowań podejmują one aktywne działania nastawione na rozwój, poprawę warunków działania, na modernizację i unowocześnienie asortymentu wytwarzanych wyrobów, na maksymalizację dochodu poprzez uruchamianie intensywnych czynników. Należy zatem stwierdzić, że w jednostkach drobnej wytwórczości tkwią potencjalne możliwości realizacji procesu rozwoju, pod warunkiem utrzymania preferencji systemowych oraz obniżenia uciążliwości zaopatrzeniowych. Szczególnie ważną sprawą jest stabilizacja rozwiązań systemowych oraz zwiększenie zaufania do poczynań Centrum.

РЕЗЮМЕ

Хозяйствующие субъекты стремятся к достижению своих реальных целей с учетом своих собственных возможностей, а также размеров и силы воздействия со стороны рыночного механизма и системы управления. Сформированные самими мелкотоварными предприятиями цели деятельности представляют собой своего рода критерий оценки, которым пользуются предприятия в процессах принятия решений. Этот критерий — доход работников. Одним из обязательных условий реализации собственных целей является самостоятельность предприятия. Из проведенных исследований вытекает, что во многих областях хозяйствования предприятия располагают значительной степенью самостоятельности. Однако, в областях, непосредственно связанных с их реальными целями, мелкотоварные предприятия ощущают существенные ограничения.

Поведение предприятий зависит от рыночных факторов. Значительное напряжение баланса на рынке материально-технического обеспечения и привилегированная позиция предприятий-поставщиков делают возможным обременить потребителей издержками неэффективности производства. Это свидедетельствует об отсутствии экономического принуждения. В производственной

деятельности решающая роль отводится ресурсовым факторам, что связано с трудностями в области снабжения. Роль системы управления в формировании действий предприятий, направленных на рост эффективности производства, чрезвычайно мала.

Отдельные действия предприятий складываются на общую картину их деятельности, обнаруживающую отсутствие общей стратегической концепции, подчинение всего хозяйственного процесса максимализации доходов работников, недоверие к механизмам экономико-финансовой системы, выискивание пробелов в законодательстве, действия „на грани" законности с целью улучшения финансовых условий.

SUMMARY

The subjects of the economy aim at the realization of their real goals, considering their own possibilities as well as the scope and power of influence exerted by the market mechanisms and the managing system. The declared goals of the units of small industry provide a special criterion of evalution used by enterprises in decision and real processes. This criterium is the workers' income. One of the conditions indispensable for the realization of ont's own goals is independence. It follows from the studies that the enterprise enjoys considerable independence in a number of the area of economy. However, in the areas directly connected with their real goals, the units of small industry experience considerable limitations.

The conduct of enterprises depend on the market conditions. Considerable balance tensions on the supply market and the privileged position of enterprises as purveyors give rise to the situation when it is possible do devolve the costs of lacking effectiveness for the consumers. This points to the lack of economic pressure. The decisive role in the productive activity is played by the resources. It is connected with the difficulties with provision. The managing system has a slight role in the creation of pro-efficiency conduct of the enteprises.

Viewing individual conducts of the enteprises as one whole activity the following can be stated: lack of a strategic concept, the submission of the whole process of economy to the tendency of increasing the workers incomes, lack of trust in the solutions of the economic-financial system, looking for gaps in the existing regulations, and acting "on the verge" of law and order for the improvement of financial conditions.